

magalu



Teleconferência
de Resultados
2T24

9 de Agosto, 2024

Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: ri.magazineluiza.com.br

A apresentação em inglês também está disponível no link enviado no chat.

This conference call has simultaneous translation.

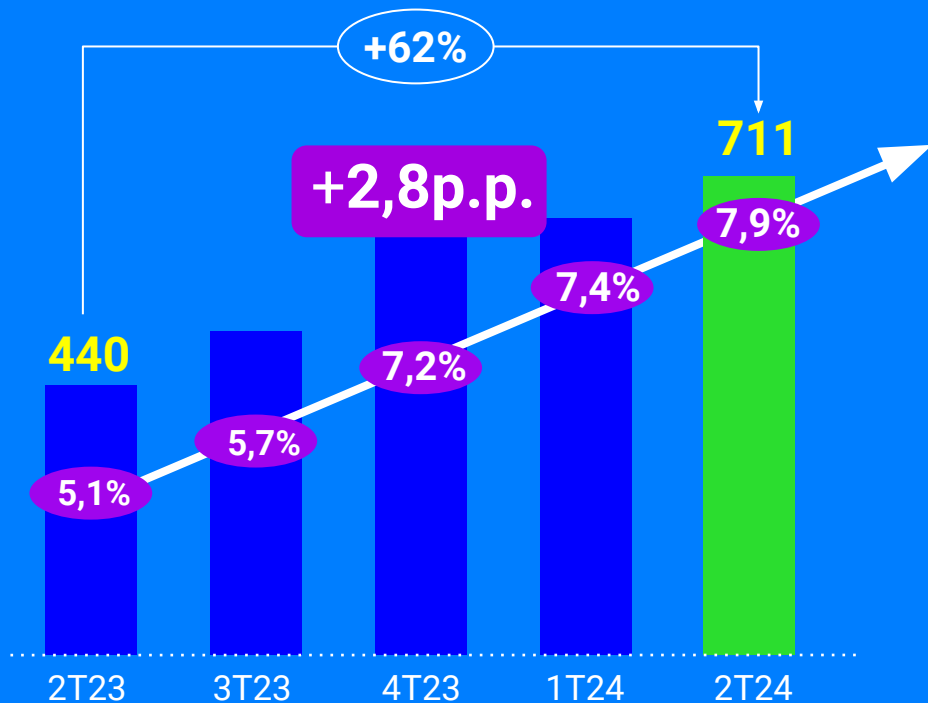
To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.

2T24: EBITDA ajustado cresceu 62%, atingindo 7,9% de margem (+2,8p.p.), queda de 25% nas despesas financeiras e R\$37 milhões de lucro líquido ajustado

Margem EBITDA ajustada
[% da Receita Líquida]



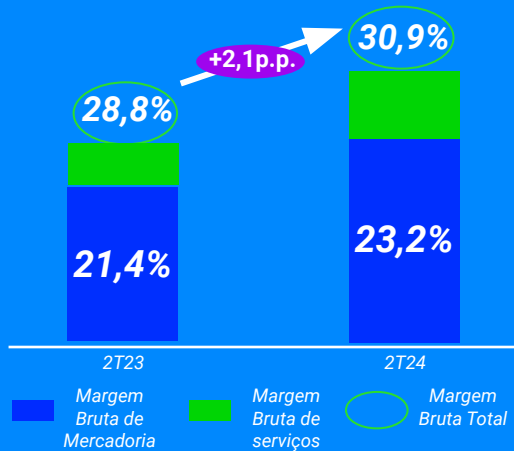
R\$ 37 milhões
de Lucro Líquido
Ajustado no 2T24

(Evolução de R\$398 milhões no lucro operacional antes dos impostos)



2T24: Crescimento de 2,1p.p. na Margem Bruta, lucro de R\$71 milhões na Luizacred e quitação de dívidas de curto prazo

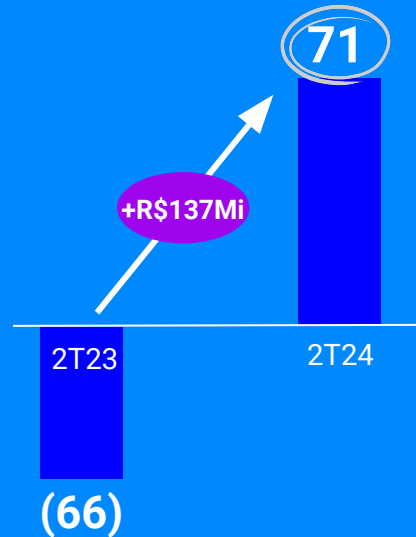
Evolução da Margem Bruta (%)



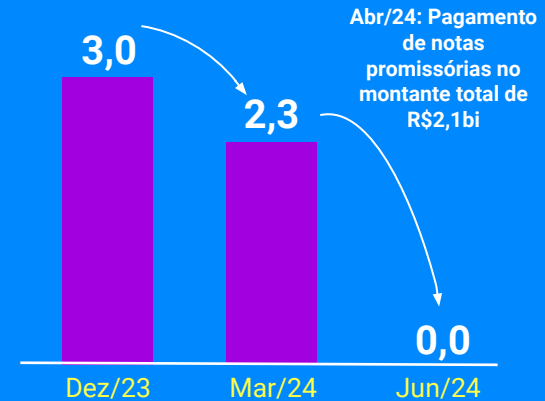
+3 p.p. crescimento da margem bruta de mercadoria no 1P

+11% crescimento da receita de serviço

Lucro Líquido da Luizacred (Milhões R\$)



Dívida de curto prazo (Bilhões R\$)



R\$3,0 bilhões

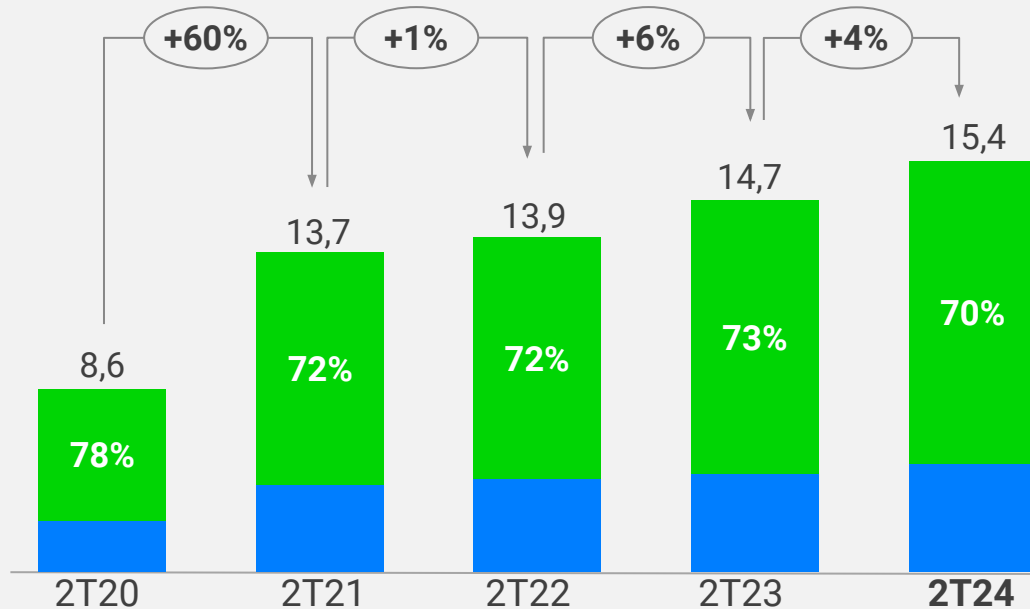
Redução do endividamento, zerando a dívida de curto prazo

As Vendas Totais foram de **R\$15,4 bilhões** no 2T24, com **crescimento de 4%**

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas

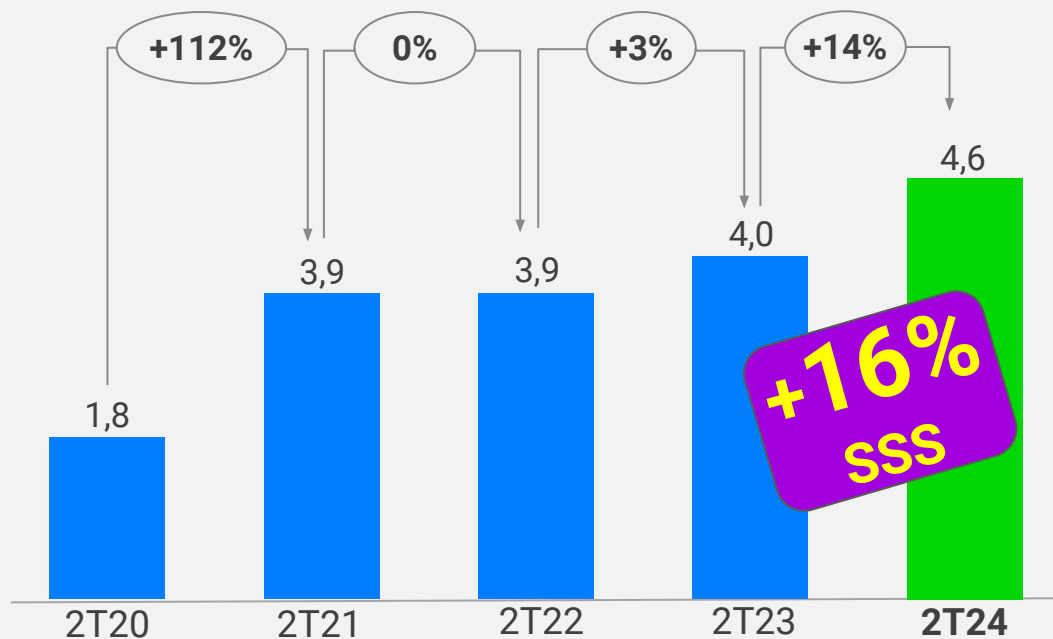


+4% Crescimento Vendas Totais
[2T24 vs 2T23]

30,9% Margem Bruta
[+2,1 p.p. vs 2T23]

O Magalu segue a trajetória de ganho de marketshare nas Lojas Físicas, atingindo **R\$ 4,6 bilhões** em vendas no 2T24

Evolução das vendas em lojas físicas
[Bilhões R\$; %]



16% Crescimento nas mesmas lojas
[2T24 - 2T23]

14% Crescimento das Lojas Físicas
[2T24 - 2T23]

Regiões de maior crescimento:

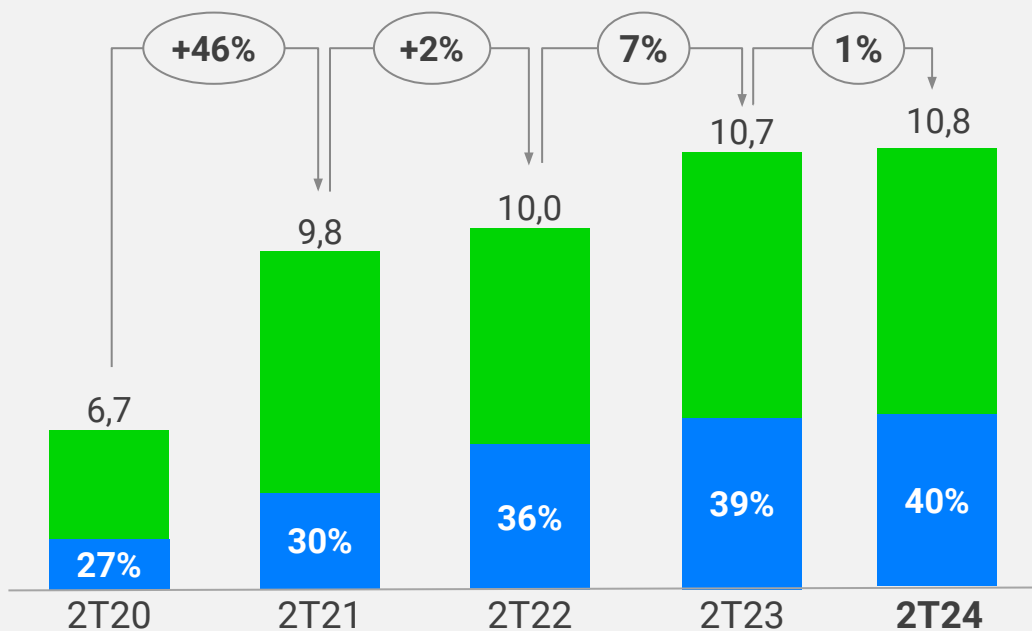
Rio de Janeiro
Distrito Federal
Rio Grande do Sul
Nordeste

As vendas do e-commerce atingiram **R\$10,8 bilhões** no 2T24

Evolução das vendas online

[Bilhões R\$; %]

1P 3P



Marketplace:

4% Crescimento do 3P
[2T24 - 2T23]

40% Participação do 3P nas vendas
online [2T24]

1P: foco do trimestre no aumento das
margens operacionais

3 p.p. Aumento de Margem Bruta de
Mercadoria no 1P [2T24 - 2T23]

Fulfillment verdadeiramente multicanal, com grande variedade de produtos e alto nível de serviço

+21% dos pedidos do 3P

+3.300 sellers

Nível de serviço de 95%

60mil SKUs únicos

+1 milhão de peças em estoque

8 CDs

Composição dos pedidos do fulfillment por categoria (2T24)



Nova versão da Lu: IA e melhorias gráficas potencializam conexão com clientes e oportunidades de receita



A Lu recebeu uma atualização que a tornou ainda mais realista, usando IA e melhorando a qualidade gráfica. Isso fortaleceu a conexão com os clientes e aumentou as oportunidades de receita. Sua primeira campanha foi lançada em parceria com o Burger King

Anunciantes ampliam investimentos na plataforma

+40%

Receita da
Plataforma
[2T24 vs 2T23]

3,7k

Anunciantes
ativos
(sellers e marcas)

430M

visitas mensais
[jun/24]



Canaltech JOVENTUD STEAL THE LOOK netshoes

MagaluBank: oferta multicanal de produtos financeiros para clientes e vendedores, além de serviços de pagamento para todo o ecossistema



+R\$23 Bi

TPV total no 2T24



8,6 Mi

Transações pix no 2T24
(+15% vs 2T23)

Destaque

Lançamento do CDC Digital

- Totalmente Integrado ao app do Magalu
- Taxas personalizadas
- Contratação online e gestão no app do Magalu

magalupay empresas



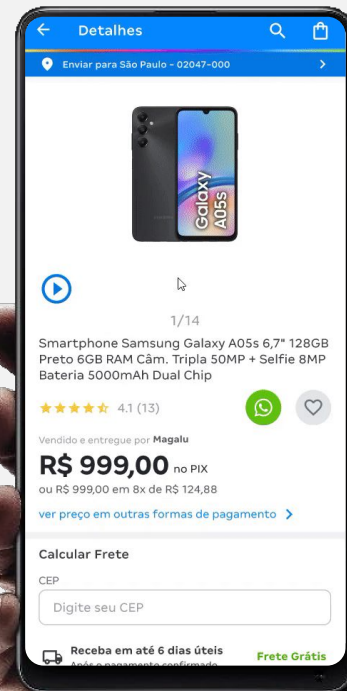
+102k

de Sellers com Contas Digitais

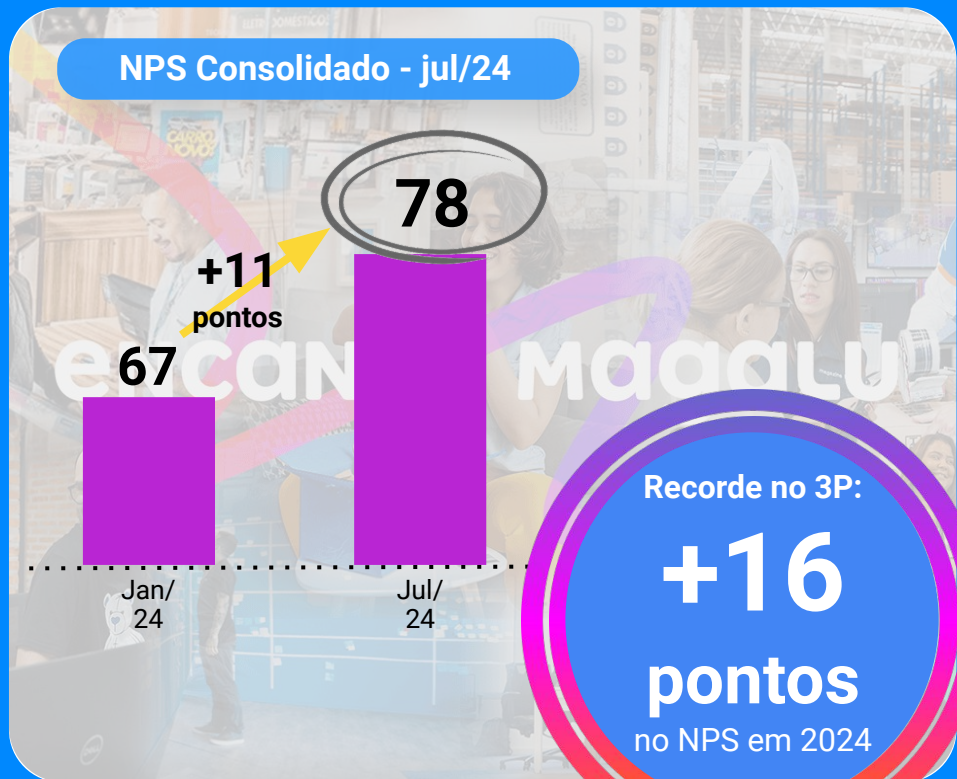


+R\$992 Mi

Volume transacionado na conta digital no 2T24



Encanta Magalu: Forte evolução do NPS, com melhoria em todos os canais



Melhoria Contínua na experiência do cliente

- Crescimento de 31% no atendimento por Auto Serviço
- Redução de 32% na taxa de contato sobre pedidos
- Mais de 80% de resolução no Primeiro Contato
- Cancelamento mais rápido: redução de 50% no prazo de cancelamento
- Selo RA1000 em todas as marcas do grupo



Destques Financeiros



Magalu

Magalu

Destques Financeiros do 2T24

R\$15,4 Bilhões em Vendas Totais
(4% de crescimento)

30,9% Margem Bruta
(vs 28,8% de margem no 2T23)

14% Crescimento nas Vendas Lojas Físicas
(16% SSS)

R\$711 Milhões EBITDA Ajustado
(7,9% de margem)

4% Crescimento do Marketplace

R\$37 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(0,4% de margem)

1% Crescimento do E-commerce

R\$6,5 Bilhões Caixa Total
(R\$2,0bi Caixa Líquido Incluindo Recebíveis)

Resumo dos eventos não recorrentes

(em R\$ milhões)

2T24

Créditos tributários¹

163,4



Reavaliação da metodologia de cálculo da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS

Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas²

(204,2)



Provisão para o ICMS – DIFAL (R\$142,9 milhões na controladora e R\$61,3 milhões nas controladas)

Outras despesas não recorrentes

(14,9)



Significativa redução nas Despesas de reestruturação e integração em relação ao 2T23

Ajustes - EBITDA

(55,7)

IR/CS

41,9

Ajustes - Lucro Líquido

(13,8)

Lucro Líquido Contábil

R\$23,6

Ajustes

(R\$13,8)

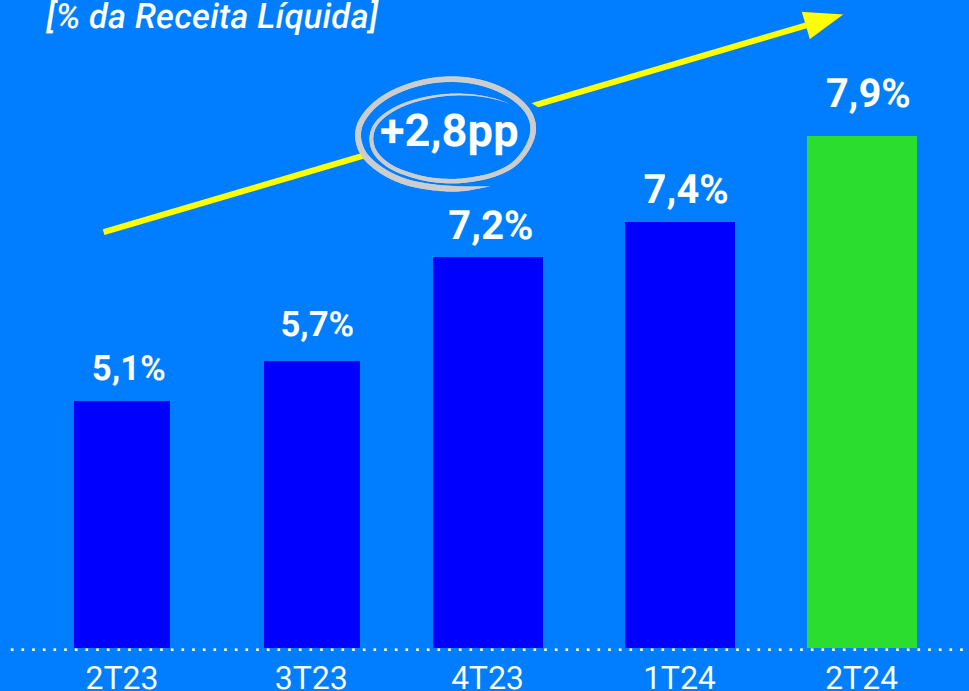
Lucro Líquido Ajustado

R\$37,4

Evolução contínua das margens operacionais

Margem EBITDA ajustada de 7,9%, a maior margem desde 2019

Margem EBITDA ajustada
[% da Receita Líquida]

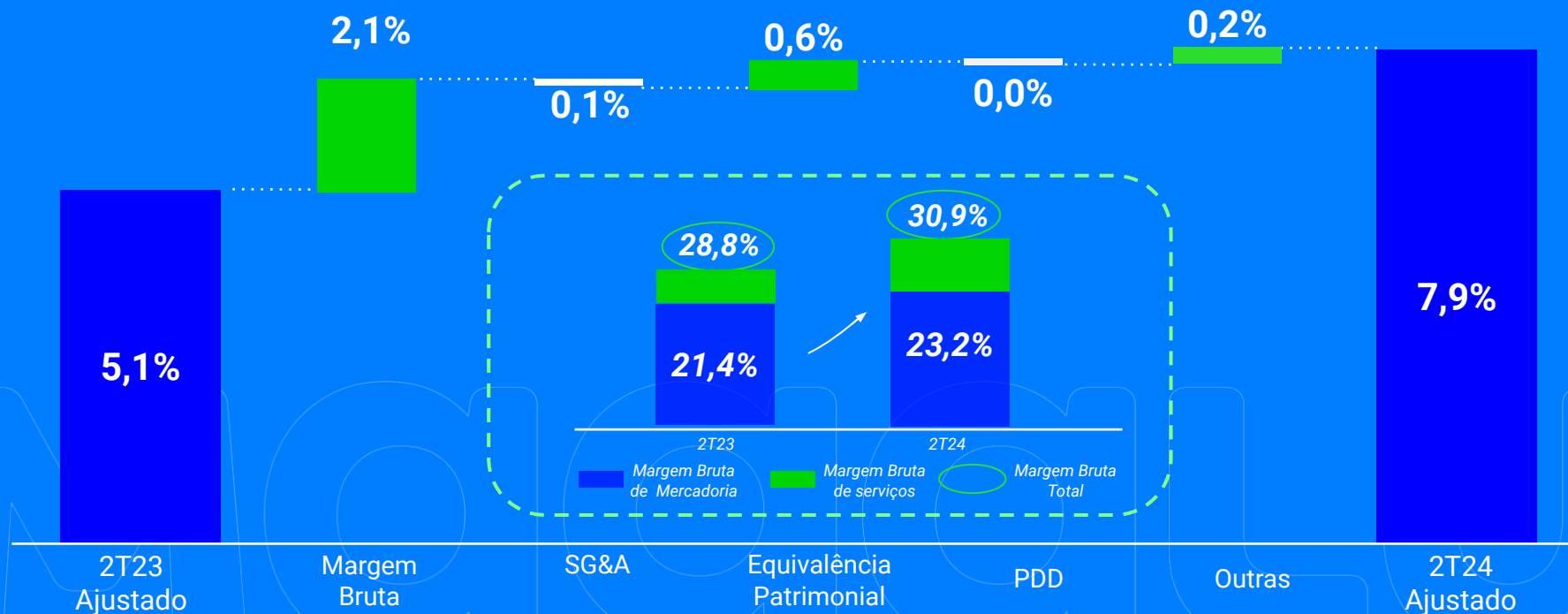


Principais Alavancas

- Crescimento do Marketplace e das **receitas de serviços (+11% vs 2T23)**
- **Aumento da margem bruta de mercadorias** e repasse do DIFAL no 1P
- Expansão do **Fulfillment**
- **Ganho de market share** e recuperação da rentabilidade nas lojas físicas
- Rentabilidade na **Luizacred**

Significativa evolução da Margem EBITDA Ajustada

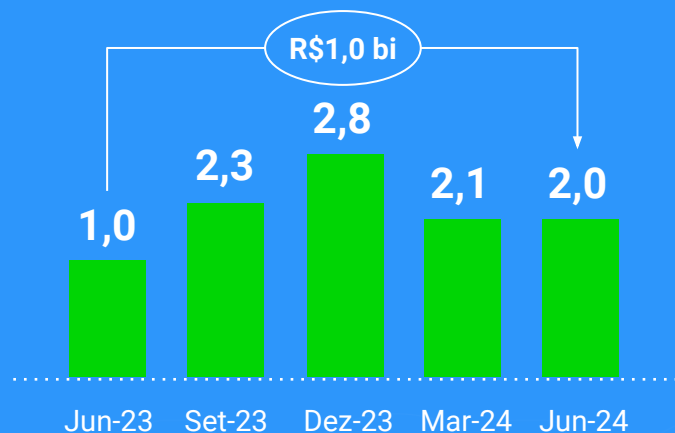
Aumento 2,8 p.p. na margem EBITDA ajustada, sendo 2,1 p.p. na margem bruta



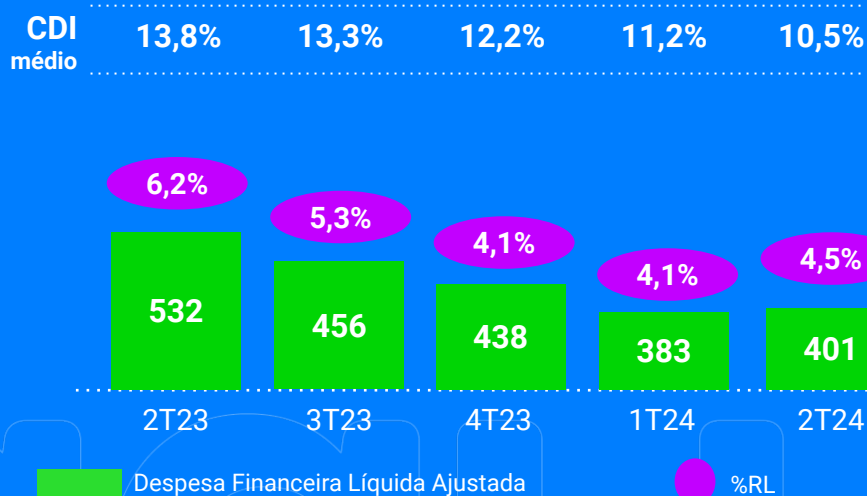
Evolução de R\$1,0 bilhão no Capital de Giro nos últimos 12 meses

Redução de 25% nas despesas financeiras no 2T24

Capital de Giro Ajustado (R\$ bilhões)



Despesa Financeira Líquida Ajustada (R\$ milhões)



Melhoria no Capital de Giro, com redução dos estoques e aumento do prazo médio de compras

Redução adicional dos estoques **R\$120 milhões no 2T24**

Maior quantidade de sellers no modelo de **recebimento antecipado**

Redução de 25% nas despesas financeiras, mesmo considerando R\$30 milhões de despesas adicionais de antecipação de recebíveis para o pagamento de dívidas no 2T24

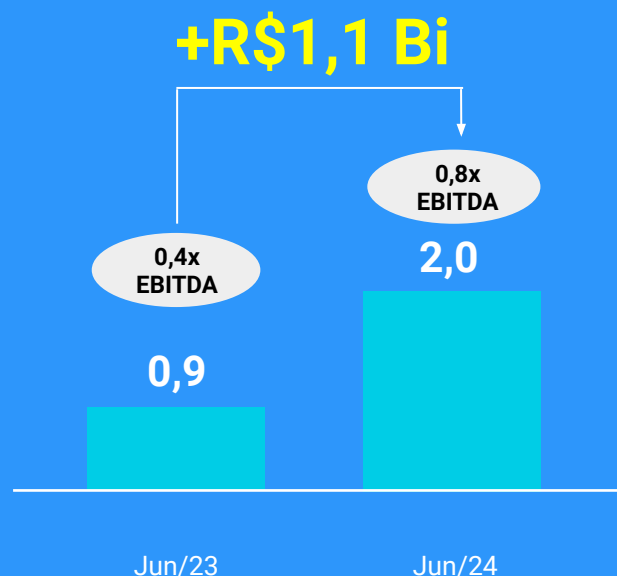
Geração de Caixa Operacional de R\$2,2 bilhões nos últimos 12 meses, com aumento de R\$1,1 bilhão no Caixa Líquido

Fluxo de caixa operacional (12 meses ; R\$ Bi)



Fluxo de caixa das operações

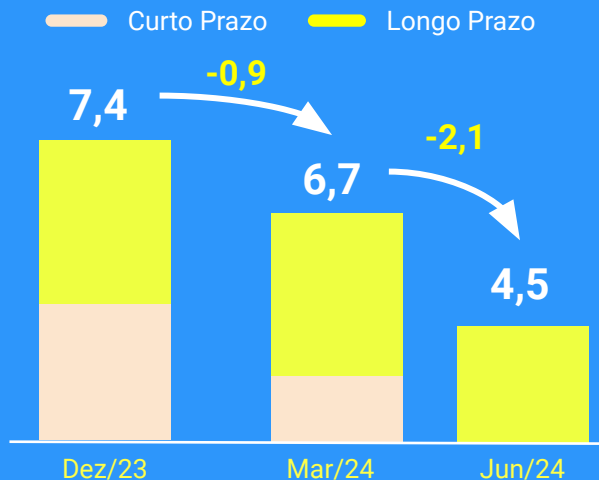
Evolução do caixa líquido incluindo recebíveis (R\$ Bi)



Finalizamos o 2T24 com **um caixa líquido de 2,0 bilhões**, um aumento de R\$1,1 bilhão na comparação anual
Em Abr/24, **eliminamos todas as dívidas de curto prazo**

Redução da dívida (R\$ Bi)

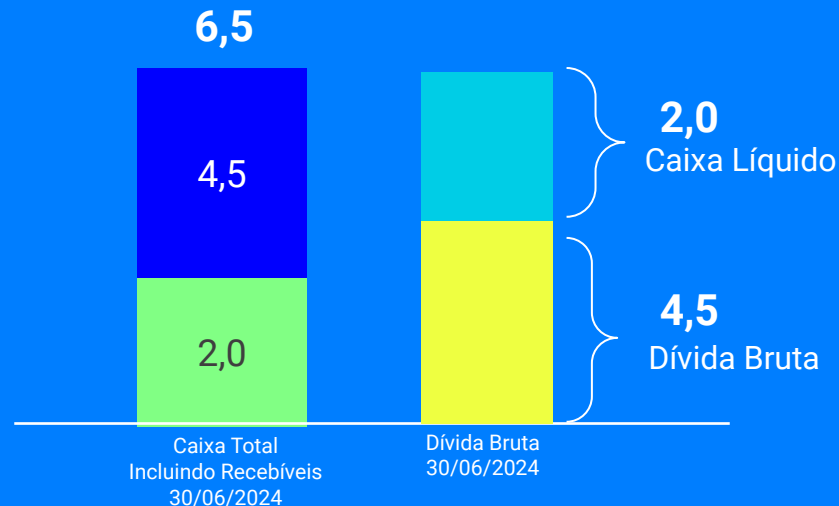
Abr/24: Pagamento das notas promissórias, no montante total de R\$2,1bi



R\$3,0 bilhões

Redução do endividamento, zerando a dívida de curto prazo

Posição de Caixa Líquido (R\$ Bi)

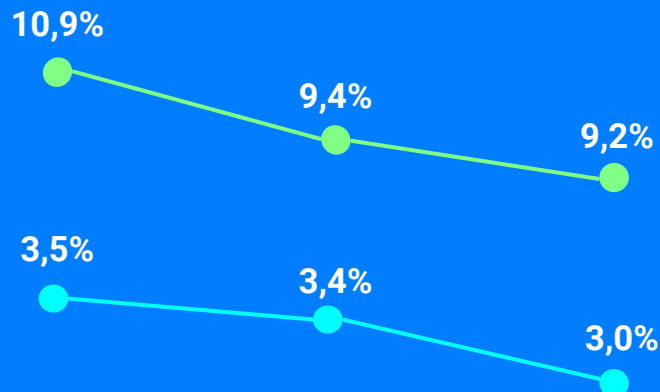


— Recebíveis — Caixa — Curto Prazo — Longo Prazo

Luizacred

TPV de cartões atingiu R\$14,4 bilhões e carteira de crédito totalizou R\$19,3 bilhões no 2T24

Abertura da Carteira (%)



Jun-23

139%

Mar-24

148%

Jun-24

150%

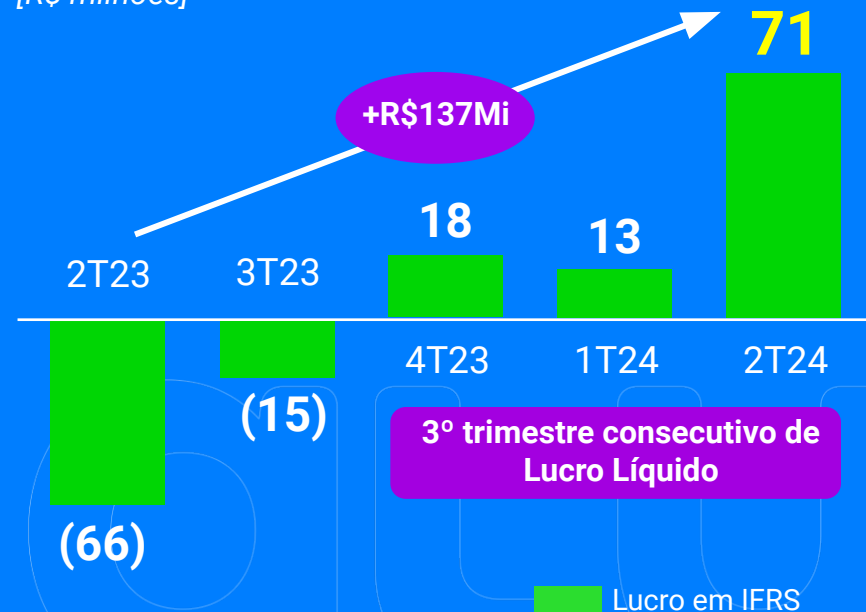
NPL 15-90

NPL > 90

Cobertura (%)

Lucro Líquido

[R\$ milhões]



Parceria estratégica entre Magalu e Alibaba ampliará o sortimento e audiência das duas plataformas no Brasil

MAGALU + AliExpress



Os itens da linha “Choice” do Alibaba também serão vendidos no Brasil através do Magalu



Os produtos 1P do Magalu serão vendidos através do AliExpress Brasil



Os pedidos do AliExpress realizados no Magalu serão importados por meio do Remessa Conforme



A parceria conta com duas das maiores audiências do país, levando variedade, serviço e qualidade ao consumidor final



Aumento da diversificação de categorias: acessórios automotivos, beleza, artigos para casa, brinquedos, periféricos de computador e eletrônicos, vestuário, etc



Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

VIP
COMMERCE

maas

magalu
pay

hub
fintech

magalu cloud

magalu
pagamentos

stoa

com
school

luizaCRED

SmartHint



HUB SALES



grand
chef

bit55

logística

magalu
Entregas

Canaltech

conteúdo



SODE
SOLUÇÕES DE ENTREGA

netshoes

KaBum! >>

STEAL
THE
LOOK

logbee 

ÉPOCA
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

aiqfome

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual



Sinclog

MAGALU



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

RI@MAGAZINELUIZA.COM.BR
MAGAZINELUIZA.COM.BR/RI

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Magazine Luiza são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. O presente documento pode incluir dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Magalu



Conference Call 2024

August 9, 2024

Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: ri.magazineluiza.com.br

A apresentação em inglês também está disponível no link enviado no chat.

This conference call has simultaneous translation.

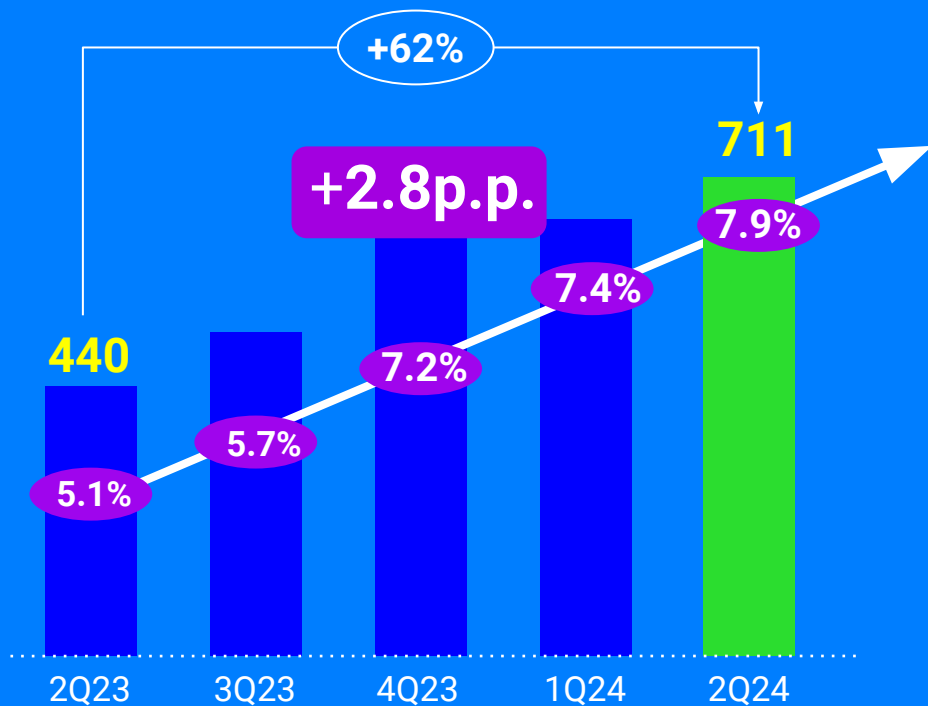
To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.

2Q24: Adjusted EBITDA grew 62%, reaching 7.9% of margin (+2.8p.p.), 25% decrease in financial expenses and R\$37 million of adjusted net income

Adjusted EBITDA margin
[% of net revenue]



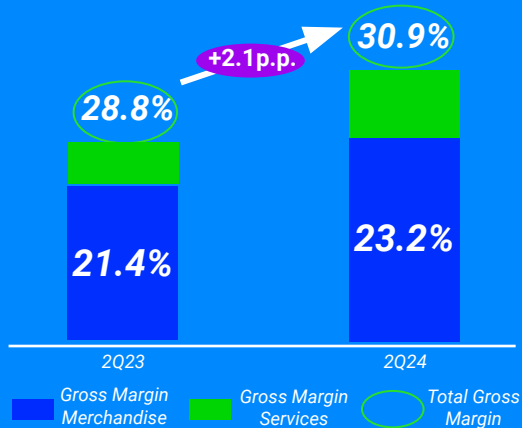
R\$ 37 million
of Adjusted Net
Income in 2Q24

(Evolution of R\$398 million in
operating profit before taxes)



2Q24: 2.1 p.p. increase in gross margin, net income of R\$71 million in Luizacred, and payment of short-term debts

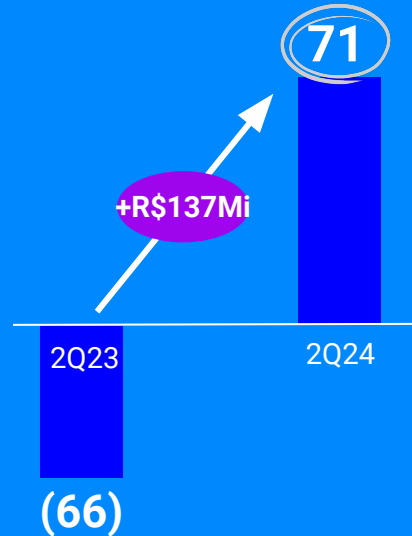
Gross Margin Evolution (%)



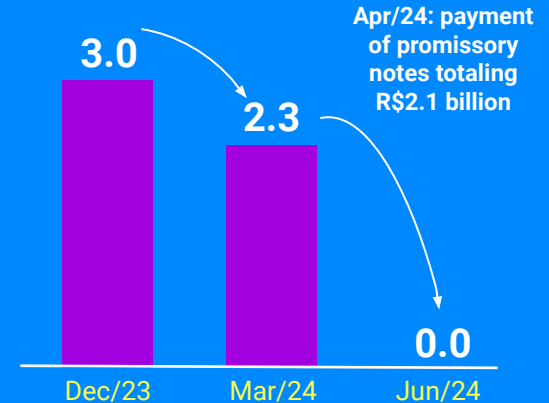
+3 p.p. growth in 1P gross margin on merchandise

+11% growth in service revenue

Net Income of Luizacred (Million R\$)



Short-term debt (Billion R\$)



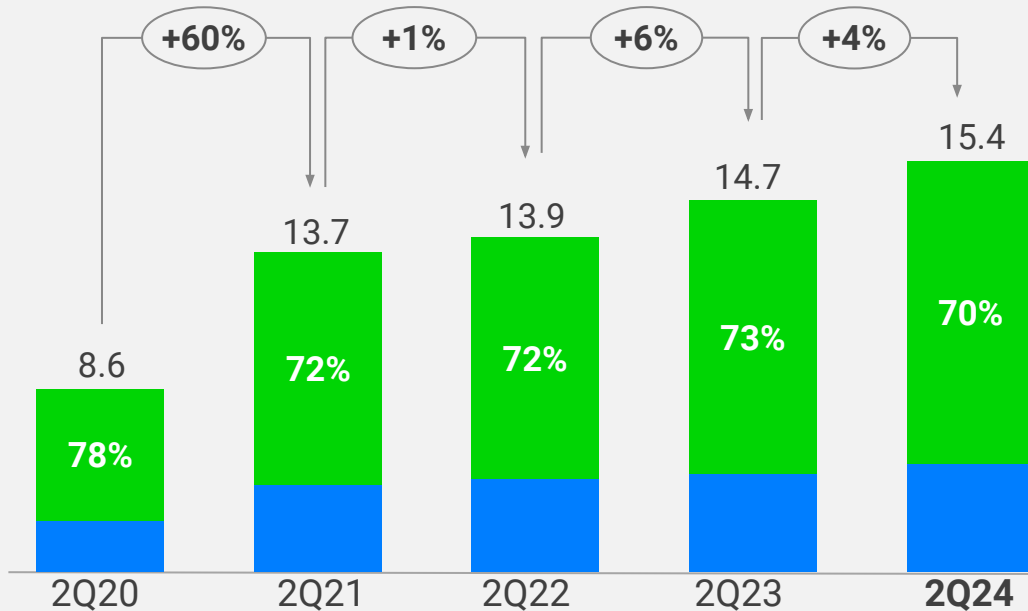
R\$3.0 billion

Reduction of debt, eliminating short-term debt

Total Sales of **R\$15.4 billion** in 2Q24, with **4% growth**

Total sales growth [Billion R\$; %]

Online Physical stores

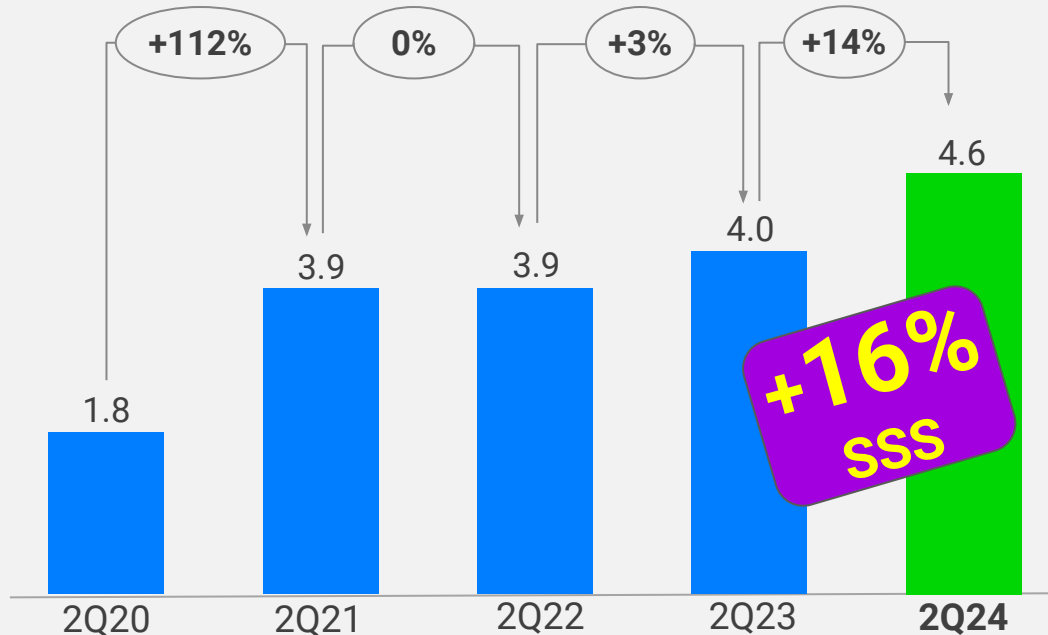


+4% Growth of Total Sales
[2Q24 vs 2Q23]

30.9% Gross Margin
[+2.1 p.p. vs 2Q23]

Magalu continues to gain market share in physical stores, reaching sales of **R\$ 4.6 billion** in 2Q24

Growth of physical stores sales
[Billion R\$; %]



16% Same Store Sales Growth
[2Q24 - 2Q23]

14% Total Sales Growth
[2Q24 - 2Q23]

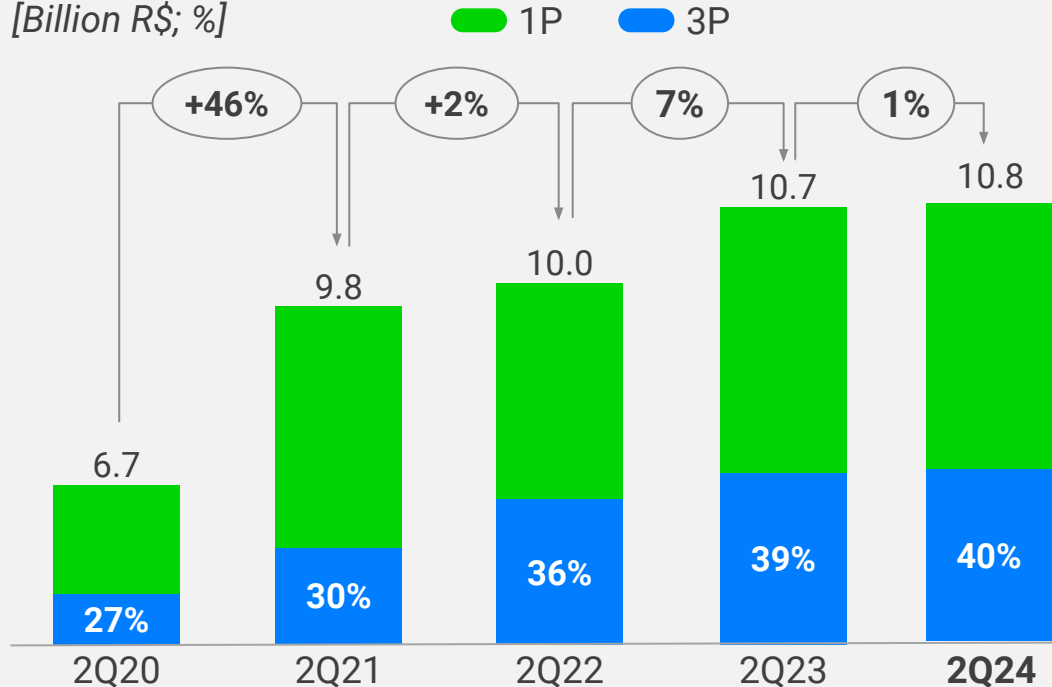
Regions with the highest growth:

Rio de Janeiro
Distrito Federal
Rio Grande do Sul
Northeast

E-commerce sales reached **R\$10.8 billion** in 2Q24

Growth of e-commerce sales

[Billion R\$; %]



Marketplace:

4% Growth in 3P
[2Q24 - 2Q23]

40% Share of 3P in online sales
[2Q24]

1P: quarterly focus on increasing operational margins

3 p.p. Increase in Gross Merchandise Margin in 1P [2Q24 - 2Q23]

Truly multichannel fulfillment, with a wide variety of products, and high level of service

+21% of
3P orders

+3,300
sellers

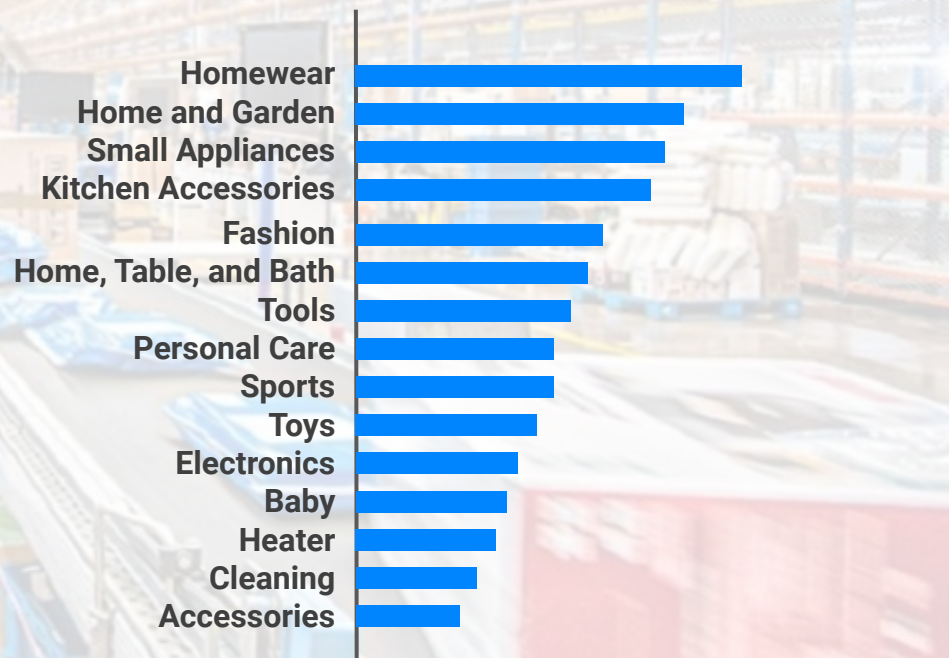
95% of Level
of service

60k unique
SKUs

+1 million
pieces in
storage

8 CDs

Composition of fulfillment orders by category (2Q24)



New version of Lu: AI and graphic improvements enhance customer connection and revenue opportunities



Lu received an update that made her even more realistic by using AI and enhancing graphic quality. This strengthened the connection with customers and increased revenue opportunities. Her first campaign was launched in partnership with Burger King

Advertisers are increasing on the platform

+40%

Platform
revenue
[2Q24 vs 2Q23]

3.7k

Active advertisers
(sellers and
brands)

430M

monthly visits
[jun/24]



Canaltech JOVENTUD STEAL THE LOOK netshoes

MagaluBank: multichannel offering of financial products for customers and sellers, as well as payment services for the entire ecosystem



+R\$23 Bi

Total TPV in 2Q24



8.6 Mi

Pix transactions in 2Q24
(+15% vs 2Q23)

Highlight

Launch of the Digital CDC

- Fully integrated with the App
- Personalized interest rates
- Online application and management through the app

MagaluPay empresas



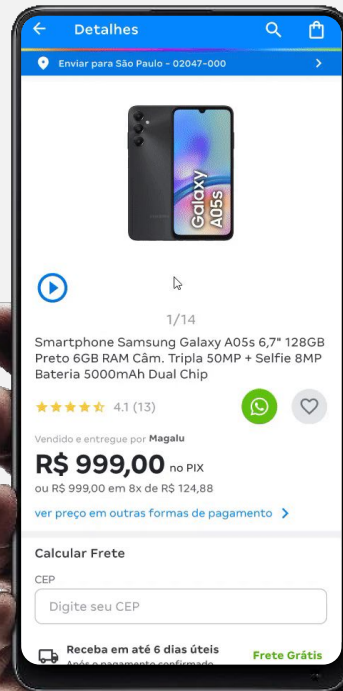
+102k

of Sellers with Digital Accounts

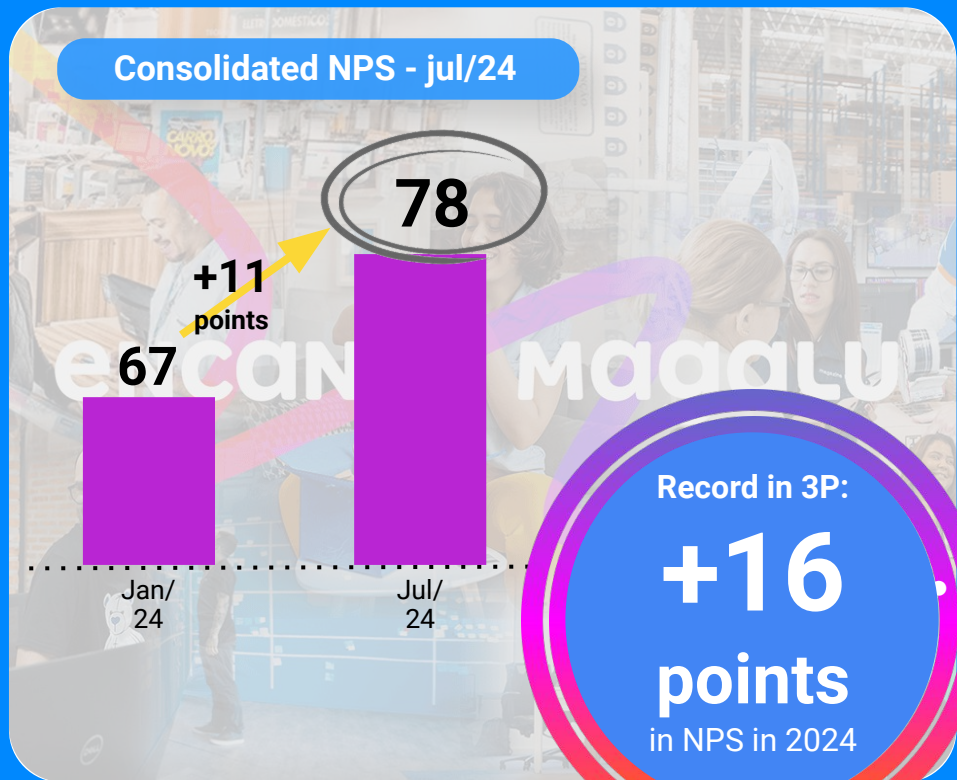


+R\$992 Mi

Transaction volume in digital accounts in 2Q24



Magalu Enchants: Strong improvement in NPS, with improvements across all channels



Continuous improvement in customer experience

- 31% Growth in self-service attendance
- 32% Reduction in contact rate regarding orders
- Over 80% resolution on First Contact
- Faster cancellation: 50% reduction in cancellation time
- RA1000 certificate for all group bands



Financial Highlights



Magalu

Magalu

Financial Highlights

2Q24

R\$15.4 Billion in Total Sales
(4% of growth)

30.9% Gross Margin
(vs 28.8% of margin in 2Q23)

14% Growth in Physical Store Sales
(16% SSS)

R\$711 Million in Adjusted EBITDA
(7.9% of margin)

4% Growth in Marketplace

R\$37 Million in Adjusted Net Income
(0.4% of margin)

1% Growth in E-commerce

R\$6.5 Billion in Total Cash
(R\$2.0bi Net Cash Including
Receivables)

Summary of Non-Recurring Events

(in R\$ million)

2024

Tax Credits

163.4



Reevaluation of the methodology for excluding ICMS from the PIS/COFINS calculation base

Tax Provisions

(204.2)



Provision for ICMS – DIFAL (R\$142.9 million at the parent company and R\$61.3 million at the subsidiaries)

Other Expenses

(14.9)



Significant reduction in restructuring and integration expenses compared to 2023

EBITDA Adjustments

(55.7)

IR/CS

41.9

Net Income Adjustments

(13.8)

Net Accounting Profit

R\$23.6

Adjustments

(R\$13.8)

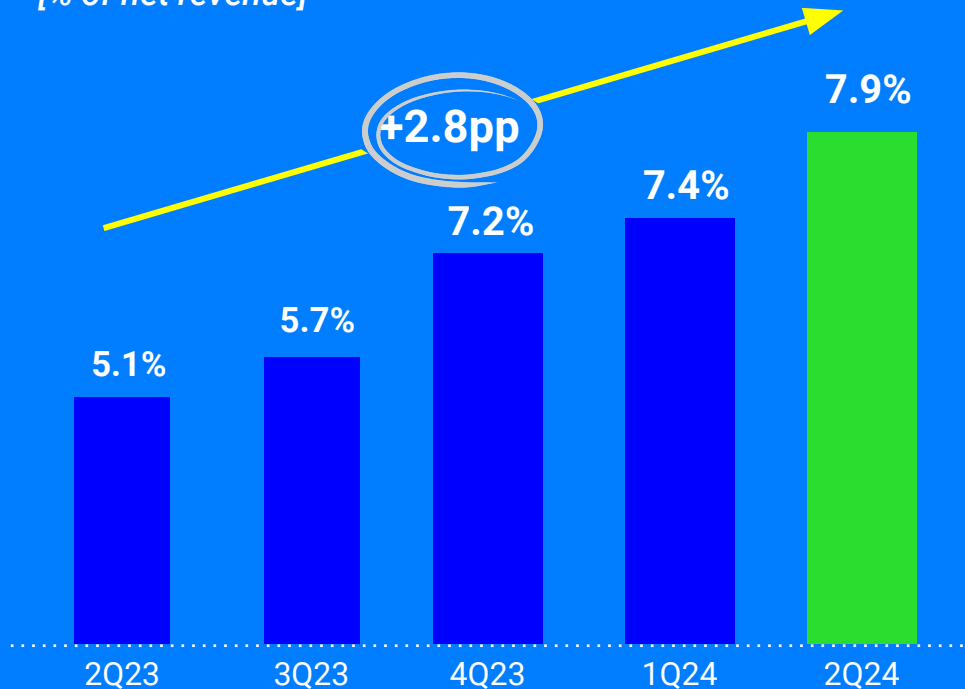
Adjusted Net Profit

R\$37.4

Continuous evolution of operating margins

Adjusted EBITDA Margin of 7.9%, the highest margin since 2019

Adjusted EBITDA Margin
[% of net revenue]

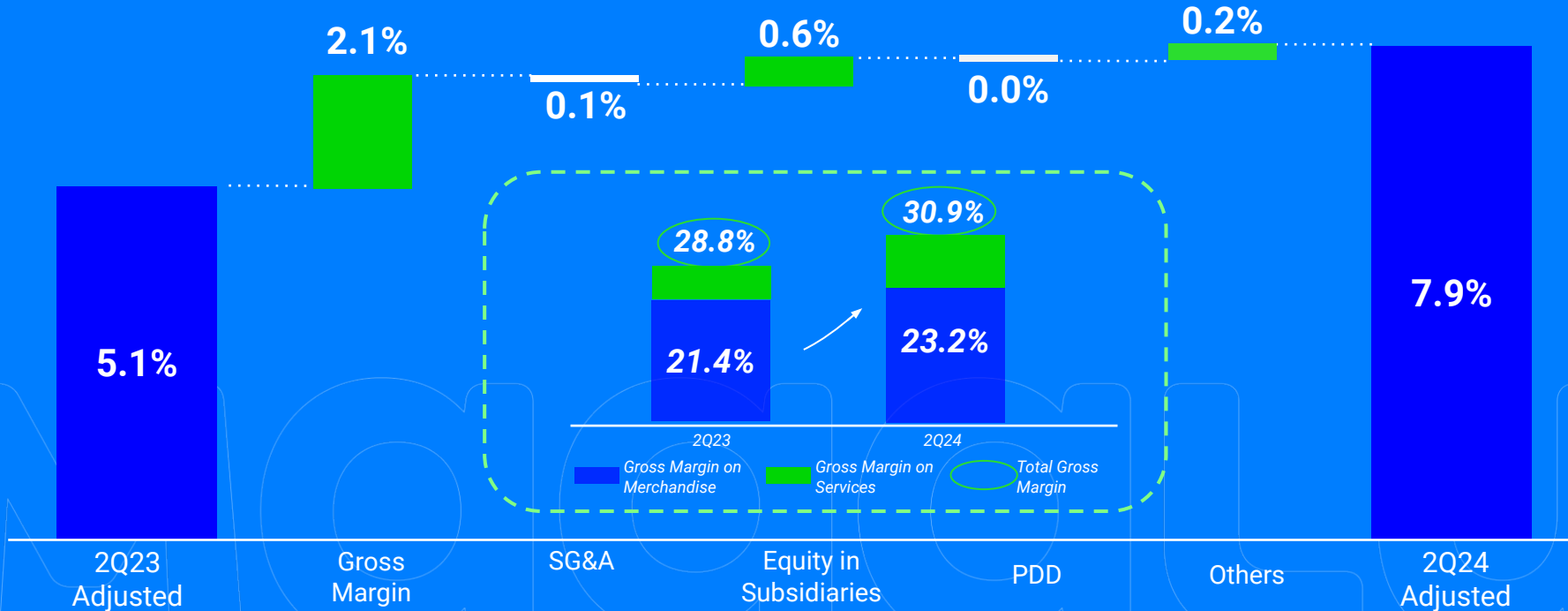


Key Levers

- Marketplace Growth and increased **Service Revenue (+11% vs 2Q23)**
- **Increase in Gross Merchandise Margin** and DIFAL pass-through in 1P
- **Fulfillment** Expansion
- **Market share gain** and profitability recovery in physical stores
- **Luizacred** Profitability

Significant adjusted EBITDA margin evolution

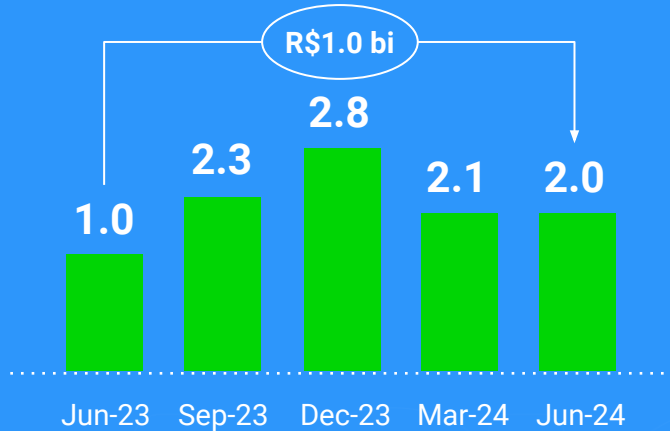
2.8 p.p. increase in adjusted EBITDA margin, 2,1 p.p. in gross margin



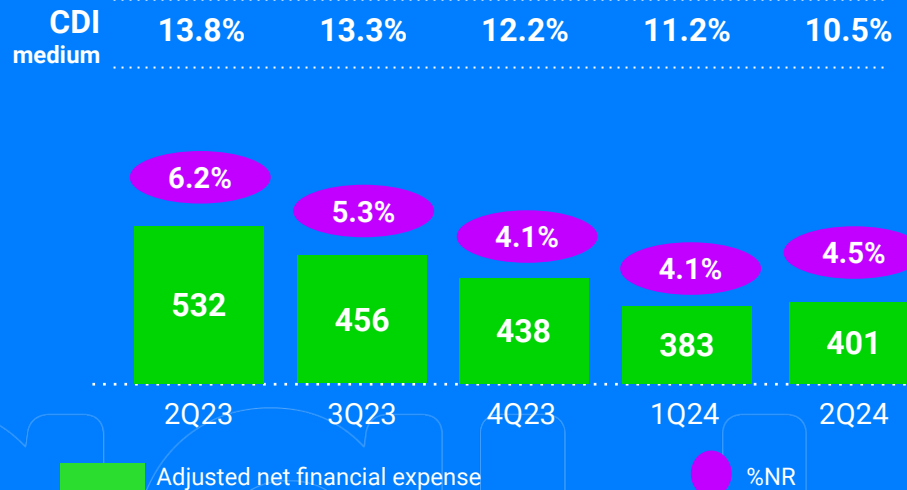
Evolution of R\$1.0 billion in Working Capital during the past 12 months

25% decrease in financial expenses in 2Q24

Adjusted working capital (R\$ Billion)



Adjusted net financial expense (R\$ Million)



Working Capital Improvement, with reduction in inventories and increase in purchase turnover ratio

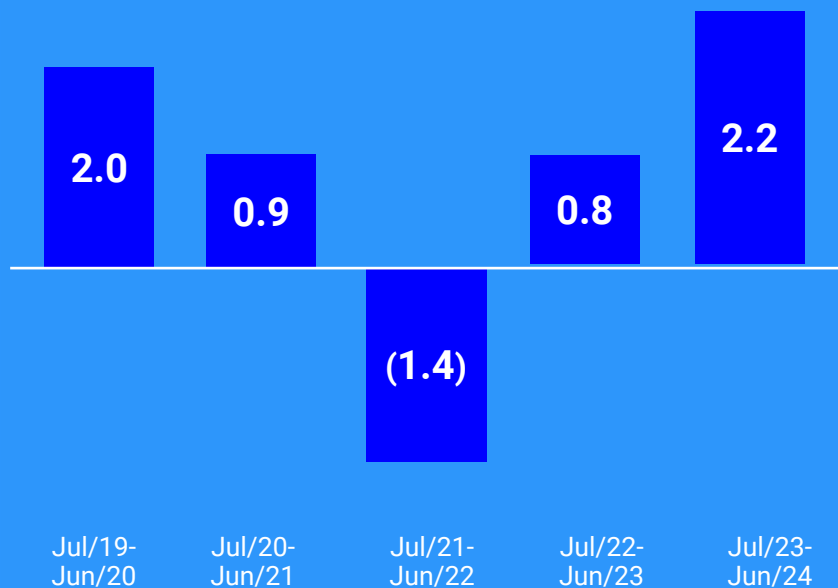
Additional reduction in inventories of **R\$120 million in 2Q24**

An increased number of sellers in the **prepayment model**

25% Reduction in financial expenses, despite considering R\$30 million in additional expenses for receivables anticipation for debt payment in 2Q24

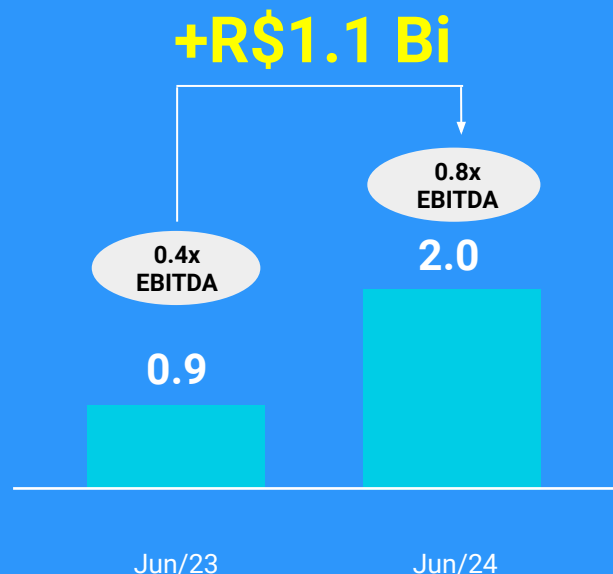
Operational cash generation of R\$2.2 billion over the last 12 months, with a R\$1.1 billion increase in net cash

Cash flow from operations (12 months ; R\$ Bi)



Cash flow from operations

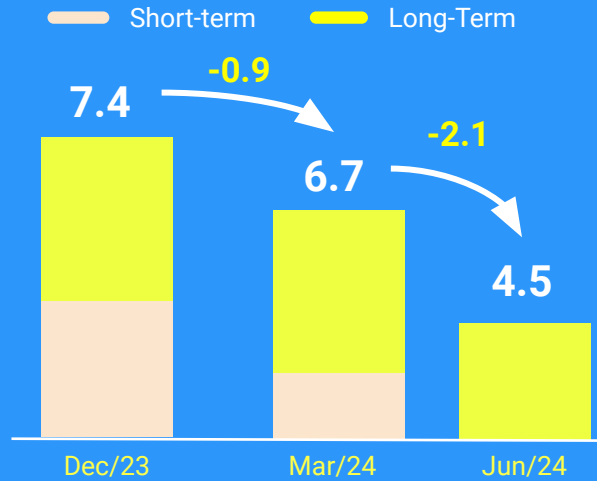
Net cash evolution, including receivables (R\$ Bi)



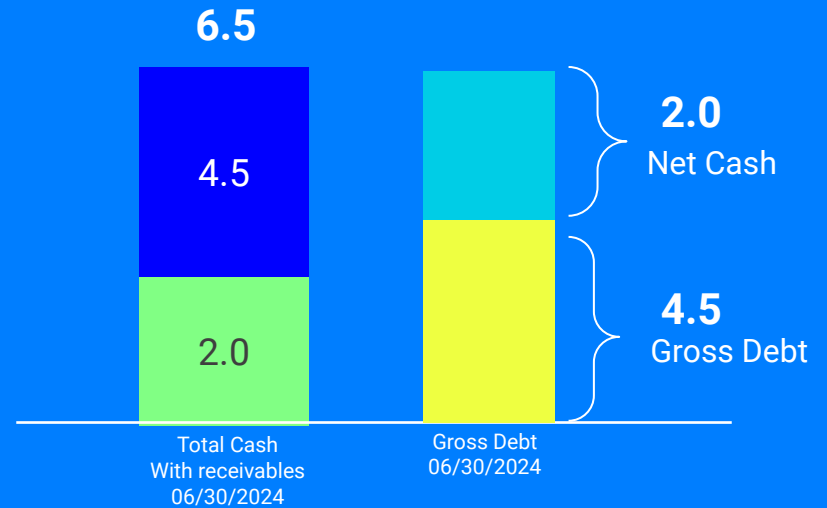
We ended 2Q24 with a **net cash of 2.0 billion**, an increase of R\$1.1 billion compared to the previous year
 In Apr/24, we **paid off our short-term debts**

Debt reduction (R\$ Bi)

April 2024: Payment of promissory notes totaling R\$2.1 billion



Net cash position (R\$ Bi)



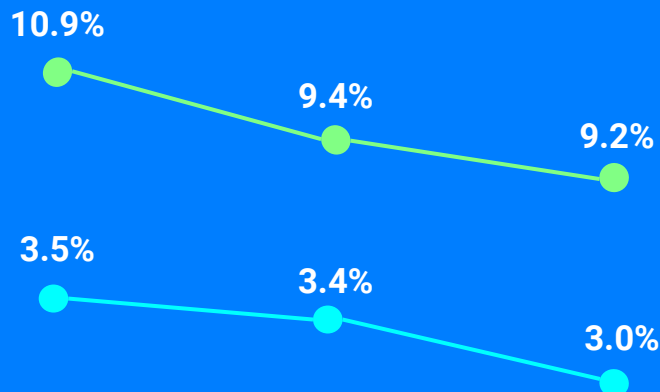
■ Receivables
 ■ Cash
 ■ Short-term
 ■ Long-Term

R\$3.0 billion
 Reduction of debt, eliminating short-term debt

Luizacred

Credit card TPV reached **R\$14.4 billion** and **credit portfolio** amounted to **R\$19.3 billion** in 2Q24

Percent of the Portfolio Overdue (%)



Jun-23

139%

Mar-24

148%

Jun-24

150%

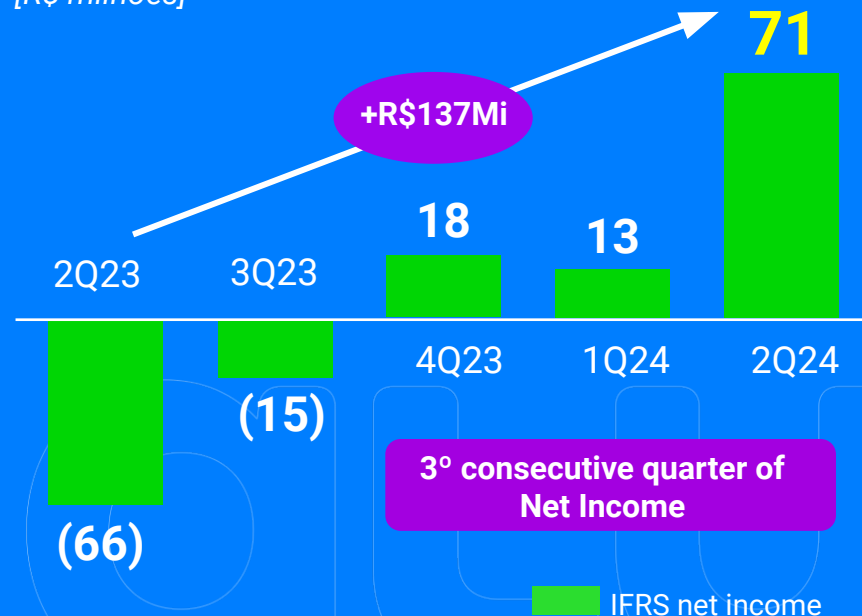
NPL 15-90

NPL > 90

Coverage (%)

Net Income

[R\$ milhões]



2Q23

3Q23

18

13

71

(66)

(15)

3^o consecutive quarter of Net Income

IFRS net income

Strategic partnership between Magalu and Alibaba will expand the assortment and audience of both platforms in Brazil

MAGALU + AliExpress



Products from Alibaba's "Choice" line will also be sold in Brazil through Magalu



Magalu's 1P products will be sold through AliExpress Brazil



AliExpress orders made through Magalu will be imported via the Remessa Conforme program



The partnership brings together two of the largest audiences in the country, offering variety, service, and quality to the end consumer



Increased category diversification: automotive accessories, beauty products, home goods, toys, computer peripherals and electronics, clothing, etc



Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

VIP
COMMERCE

maas

magalu
pay

hub
fintech

magalu cloud

magalu
pagamentos

stoa

com
school

luizaCRED

SmartHint



HUB SALES



grand
chef

bit55

logística

magalu
Entregas

Canaltech

conteúdo



netshoes

KaBum! >>

STEAL
THE
LOOK

logbee 

ÉPOCA
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

aiqfome

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual



Sinclog

MAGALU



INVESTOR RELATIONS

RI@MAGAZINELUIZA.COM.BR
MAGAZINELUIZA.COM.BR/RI

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Magazine Luiza são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. O presente documento pode incluir dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.